Проблемы развития рынка арендного жилья в отечественной экономике

Аннотация

В современных условиях вопросы развития рынка арендного жилья выходят на первый план региональной жилищной политики. Рассмотрение ключевых проблем и поиск путей развития фонда арендного жилья получает все больше предложений. В данной статье сформулированы предложения по развитию рынка арендного жилья.

Ключевые слова: арендное жилье, доходное жилье, доступное жилье, строительство жилья

Гареев Ильнур Фаилович
канд. экон. наук, доцент кафедры кафедры экспертизы и управления недвижимостью
igareev@mail.ru

Зарипова Наиля Мудамилевна
студентка экономического факультета, специальность «Экспертиза и управление недвижимостью»
zaripova.nm@rambler.ru

Казанский государственный архитектурно-строительный университет

Для повышения конкурентоспособности страны на мировом уровне российская экономика вынуждена стремительно развиваться в направлении постиндустриального общества, главным двигателем которого является человеческая единица – высокообразованная, высокоэффективная, высокомобильная. При этом жилищный вопрос, беспокоящий большую часть населения, должен быть решен в приемлемые сроки и для большей части населения. Для значительного повышения мобильности населения необходимо решить проблему с отсутствием доступного и качественного временного жилья.

Предпосылки для развития рынка арендного жилья

Строительство жилья, изначально предназначенного не для продажи, а для аренды, является оптимальным решением проблемы, т.к. несет выгоду всем участникам процесса: государству, инвесторам, населению. Вместе с этим несколько пилотных проектов по строительству доходных домов,

строительство жилья, изначально предназначенного для аренды, является оптимальным решением проблемы, т.к. несет выгоду государству, инвесторам, населению

реализуемых в регионах и городах федерального значения, не получили должного развития.

В России арендное жилье в достаточной степени не привлекает ни инвесторов, ни государство, ни население, но остается активным полем деятельности теневых структур (в основном, физических лиц). Тем временем за рубежом развитие рынка арендного жилья является показателем развитости региона, привлекательности населенного пункта, уровня и качества жизни. О соотношении арендного жилья к жилью собственному свидетельствует *таблица 1.*

В условиях рыночной экономики все процессы подчиняются закону рынка: спрос рождает предложение. Платежеспособный спрос на рынке арендного жилья традиционно высок: он превышает предложение в отдельных районах городских агломерация в 2–3 раза. Жители городов с миллионным населением также ощущают еще и острый дефицит в арендном жилье. Арендаторами жилья чаще всего выступают молодые семьи, студенты, командировочные, несемейные люди от 20 до 40 лет.

Арендное жилье в России принято рассматривать как временное, менталитет населения сложился таким образом, что подавляющее большинство желает иметь жилье в собственности, считает его наибольшей ценностью, символом обеспеченности и надежности. Такой подход

Таблица 1

Соотношение доли жилого фонда, занимаемого собственниками жилья и сдаваемого в аренду

Страна	Доля жилья, находящегося в собственности	Доля жилья, находящегося в аренде
Австралия	69,0	31,0
Аргентина	70,7	29,3
Бразилия	76,8	23,2
Великобритания	70,0	30,0
Канада	66,0	34,0
Китай	91,2	8,8
Нидерланды	55,0	45,0
США	67,0	33,0
Украина	87,3	12,7
Чехия	75,0	25,0

является результатом обеспечения государством жилплощадью в СССР и дальнейшая ее приватизация после его распада. Таким образом, более 80% жилого фонда оказалось в руках физических лиц. Это стало одной из причин укрепления оседлого образа жизни, стремления приобрести жилье в собственность. При этом за границей арендное жилье ценится именно за то, что позволяет гражданам освободиться от ответственности, накладываемой собственной недвижимостью, от излишнего бюрократизма при сделках купли-продажи; при необходимости человек может переехать из одного доходного дома в другой, лишь пройдя процедуру переоформления договора найма жилого помещения.

На сегодняшний день в России арендуется всего 5–10% жилья (в зависимости от типа населенного пункта и численности населения), при этом качество и количество помещений, предоставляемых в аренду, остается низким, цены регулируются рынком, который в свою очередь является теневым. Налоговые отчисления поступают менее чем от 15% сдаваемого жилья, арендаторы не защищены от ущемляющих действий арендодателя силой закона, а, значит, рынок арендного жилья в России является экономически неэффективным. При этом для большой категории собственников жилья финансовые поступления от сдачи в аренду этот вид экономической деятельности обеспечивает приемлемые доходы. За границей статус доходного дома и операции с ним оговорены законом, все участники процесса подчиняются единой системе и играют по одним правилам, установленным государством.

Сегодня строительство доходных домов остается пустующей нишей в сфере недвижимости. Основной причиной является низкая рентабельность данных строительно-инвестиционных проектов. Например, период времени с момента оформления проектной документации до продажи последней квартиры при реализации проекта постройки многоквартирного дома приблизительно равен 3–4 года, включая этап строительства. За это время инвестор возвращает свои вложения и получает гарантированный доход.

в России арендное жилье в достаточной степени не привлекает ни инвесторов, ни государство, ни население, но остается активным полем деятельности теневых структур

учитывая специфику Российской экономики, цивилизованный рынок арендного жилья может сформироваться только при поддержке государства

Срок окупаемости доходных домов равен приблизительно 8–10 годам, что делает их непривлекательными для инвесторов, нацеленных на быстрое обращение денежных средств, несмотря на то, что объекты, оставшись в собственности, могут приносить стабильную прибыль в течение всего срока эксплуатации. В западных странах инвесторы более восприимчивы к долгосрочным вложениям: процентные ставки по кредитам невысоки, сроки кредитования длительные, а доход от сдачи помещений в аренду превышает доход по банковским вкладам.

За рубежом правительствами девелоперам оказывается всяческая поддержка: избавление застройщика от отчислений на инфраструктуру города, субсидирование арендодателей, предоставляющих жилье малоимущим, регулирование развития рынка аренды фискальными методами, субсидирование строительства жилья для социального найма, обеспечение подключения к инженерным коммуникациям.

Существующие инструменты формирования рынка арендного жилья

Учитывая специфику Российской экономики, цивилизованный рынок арендного жилья может сформироваться только при поддержке государства. На сегодняшний день жилищная политика в Российской Федерации реализуется в рамках федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 гг., суть которой состоит в стимулировании приобретения жилья в собственность.

Государство создает институт социальной ипотеки, выдает сертификаты на приобретение жилья ветеранам Великой отечественной войны, молодым семьям, работникам бюджетной сферы, нуждающимся в улучшении жилищных условий. Но количество очередников растет, как и долги по ипотечным кредитам. Следовательно, политика государства по обеспечению жильем населения должна меняться кардинальным образом.

Действующие федеральные целевые программы необходимо корректировать, а предстоящие – целенаправленно готовить под арендное жилье. Создание цивилизованного рынка арен-

дного жилья позволит государству решить сразу несколько проблем, которые с каждым годом становятся острее:
– арендное жилье позволит сократить количество очередников, число которых с каждым годом неуклонно растет;
– рынок аренды выйдет из тени: возрастут налоговые поступления в бюджет, государство сможет регулировать цены на рынке арендного жилья, что скажется на замедлении роста цен на рынке основного жилья, что в свою очередь произведет мультипликативный эффект – положительно отразится на темпах инфляции по стране в целом;
– рост мобильности населения при повышении доступности временного жилья позволит государству эффективнее осуществлять кадровую политику в бюджетных учреждениях, положительно скажется на численности населения городских агломераций;
– мигранты из стран СНГ и регионов России смогут в кратчайший период освоиться на новом месте жительства;
– возможно снижение нагрузки на транспортные сети за счет того, что люди смогут снять жилье максимально близко к месту работы и при необходимости быстрой смены рабочего места смогут также быстро решить вопрос с жильем в новом районе;
– масштабное строительство позволит поднять обороты строительного сектора экономики, что окажет синергетический эффект на смежные отрасли экономики;
– при необходимости расселения людей из аварийного жилья и оказания помощи жертвам чрезвычайных ситуаций, катастроф и бедствий у государства не будет возникать проблемы с поиском жилых помещений для временного пользования;
– под критерии социальной ипотеки попадает лишь очень малая часть населения страны, условия коммерческой ипотеки могут выдержать также немногие, тогда как в улучшении жилищных условий нуждается по результатам опросов до 80% граждан России. Арендное жилье является решением жилищного вопроса для тех, кто не

для государства развитие рынка арендного жилья является стратегическим вопросом, для решения которого необходимо законодательно закрепить статус доходного дома

под залог земли застройщик получает коммерческий кредит в банке

может воспользоваться ипотекой любого типа и в короткие сроки купить собственное жилье;
– для достижения наибольшей эффективности проектов доходные дома должны принадлежать не частным лицам, а фондам недвижимости, которые будут осуществлять свою деятельность через управляющие компании;
– любые виды самоуправления жильцов не будут иметь должной эффективности и в случае арендного жилья будут некорректными.

Очевидно, что именно для государства развитие рынка арендного жилья является стратегически важным вопросом, для решения которого прежде всего необходимо законодательно закрепить статус доходного дома, необходимы соответствующие нормативные акты, устанавливающие порядок отношений между государством и инвесторами, методы стимулирования и субсидирования, методы контроля за недобросовестными участниками проектов.

Обязательно разделение рынка арендной недвижимости по принадлежности имущества и источникам финансирования на два сегмента: государственные (социальные) и частные, имеющие коммерческую направленность.

Пути развития рынка арендного жилья

В Москве реализовано и успешно функционирует несколько коммерческих проектов доходных домов. В большинстве своем это жилье элит-, бизнес-класса и клубные поселки.

В регионах России возводятся первые многоквартирные арендные дома: в Новосибирской области для семей ученых СО РАН и сотрудников строящегося в Академгородке технопарка, Калужской области, Республике Татарстан и т.д.

Пилотные проекты строительства доходных домов имеют два пути развития. Первая схема продвигается федеральными и региональными целевыми программами, ее суть состоит в предоставлении девелоперам льготного инвестиционного режима (выделение земли на безвозмездной основе, подключение к инженерным сетям и т.д.) и рефинансировании кредита на строительство через ипотеку в рамках программ АИЖК.

дного жилья
й экономике

Данная схема реализуется таким образом: от муниципалитета застройщик получает в аренду или собственность земельный участок с готовыми инженерными сетями и развитой инфраструктурой. Под залог земли застройщик получает коммерческий кредит в банке. Управляющая компания выкупает квартиры в сданном доме при финансировании АИЖК, муниципалитета и частных структур (ипотечный кредит на 20 лет под 10–11% годовых). В поддержку данной схемы разрабатываются ипотечные продукты АИЖК. Цены на аренду квартиры в этих домах могут стать ниже среднерыночных при поддержке муниципалитетов для молодых и малообеспеченных семей и при оплате части расходов предприятиями, чьи сотрудники будут арендовать жилье.

Вторая схема строительства арендных домов состоит в оформлении арендного проекта через закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости (ЗПИФ). Источники финансирования могут быть разными: кредиты с низкой процентной ставкой, субсидии со стороны государства, приток частного капитала, финансирование фондами, готовыми к длинным деньгам и нацеленными на капитализацию проектов. После возведения арендные дома переходят в собственность пайщиков, управлением так же, как и при первой схеме, занимается управляющая компания. ЗПИФ освобожден от налога на прибыль, активы не облагаются налогом на имущество, инвестор не несет рисков банкротства управляющей компании.

Таблица 2

Отличительные особенности коммерческих и социальных проектов арендного жилья

Параметр сравнения	Коммерческий проект	Социальный проект
Класс жилья	Бизнес-класс, элит-класс	Эконом-класс
Финансирование	Частное	Государственное, частное, некоммерческих фондов
Спрос	Меньше	Больше
Ценовая политика	Гибкая (рыночная)	Жесткая (госрегулирование)
Инвестиционная привлекательность	Средняя	Низкая (средняя при условии субсидирования)
Риски	Средние	Низкие
Окупаемость	6–15 лет	от 10 лет

коммерческие проекты развиваются без участия государства, т.к. арендная плата, поступающая на счета фонда, позволяет окупить проект за относительно короткое время

Коммерческие проекты развиваются и без участия государства, т.к. арендная плата, ежемесячно поступающая на счета фонда, позволяет окупить проект за относительно короткое время. Социальные проекты не претендуют на достижение тех же результатов, что коммерческие: ставка при сдаче жилья эконом-класса ниже, чем при сдаче апартаментов бизнес- и элит-классов, следовательно, ниже и прибыль (см. *табл. 2*). Окупаемость с учетом всех рисков может достичь и 20 лет, инвесторов невозможно заинтересовать такими долго окупаемыми проектами. Значит, необходимо найти такие источники финансирования, для которых будет более важна капитализация объекта, высокая надежность вкладов. Примером таких фондов являются пенсионные фонды, фонды страхования и т.д. Предприятия, заинтересованные в сохранении своих кадров, также являются потенциальными инвесторами.

Оба инструмента финансирования могут быть успешно реализованы в условиях российского рынка только если проекты будут действительно подготовлены именно для российского потребителя, который обладает особенностями, нехарактерными для жителей Европы и США:

– для населения многих развитых стран арендное жилье является постоянным местом жительства; для россиян арендное жилье – временное место жительства, которое необходимо для пребывания в нем на период накопления средств на первоначальный ипотечный взнос, на период временной работы (рост числа жителей городов с миллионным населением за счет трудовой миграции), на период обучения в ВУЗе и т.д.;

– соотношение арендных ставок на арендное жилье и уровень заработной платы является вполне приемлемым для жителей Германии, США, Великобритании; жителям России приходится отдавать до 30–40% от заработной платы за аренду жилой площади, что является тяжелым материальным бременем, человек стремится как можно скорее от него избавиться путем приобретения жилья в собственность, чтобы столь ощутимые траты не были впустую.

Но самая острая необходимость у государства на сегодняшний день – жилье для малоимущих.

дного жилья
й экономике

Здесь имеет место модель создания домов некоммерческого жилищного фонда специализированными некоммерческими организациями.
Специализированная некоммерческая организация осуществляет финансирования строительства многоквартирного дома. Муниципалитет выделяет земельный участок для строительства на безвозмездной основе, обеспечивает земельный участок коммунальной инфраструктурой и имеет иные льготы.
Средства на строительство поступают за счет учредителей, долгосрочных кредитов, по которым на период строительства оплачиваются только проценты, после ввода объекта в эксплуатацию – аннуитетные платежи. Часть расходов на выплату процентов по кредиту может покрываться за счет бюджетных средств.
Квартиры предоставляются по договору некоммерческого найма гражданам определенных категорий (молодым семьям, ветеранам ВОВ, работникам бюджетной сферы и т.д.) в порядке, определенном нормативными правовыми актами Республики Татарстан или органами местного самоуправления муниципальных образований Республики Татарстан.
Получение прибыли некоммерческой организацией не предусматривается: арендные ставки должны покрывать текущий капитальный ремонт жилого дома, коммунальные услуги и затраты на строительство.

окупаемость с учетом всех рисков может достичь и 20 лет, инвесторов невозможно заинтересовать такими долго окупаемыми проектами

Выводы

1. Развитие цивилизованного рынка арендного жилья является одним из вариантов решения жилищной проблемы в России, но механизм реализации масштабных проектов довольно сложен, ведь предстоит пройти путь, который пройден западными и европейскими странами за более короткий промежуток времени. В конечном итоге проект окажется выгодным для всех участников.
2. Для девелоперских компаний арендное жилье является диверсификацией текущей схемы работы, что даст им преимущество при насыщении рынка продажи жилья. Решение общественно-значимого жилищного вопроса в отдельных

самая острая необходимость у государства на сегодняшний день – жилье для малоимущих

городах произведет положительное влияние как на состояние строительной отрасли РФ, так и на другие отрасли экономики.

Развитие рынка арендного жилья – большой шаг к решению жилищной проблемы в стране и поднятию конкурентоспособности России на мировой арене в целом.

Литература

1. Залкинд Л.О. Мировые тенденции в развитии жилищной сферы // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2011. – № 28. Т.2. – С. 143–145.
2. Коростелева Т.С., Кириллов А.В. Динамика рынка недвижимости РФ: анализ, основные тенденции, пути и источники роста // Вестник Самарского государственного университета. – 2013. – № 7 (108). – С. 37–43.
3. Коростелева Т.С. К вопросу о влиянии способа погашения долга на доступность ипотечного кредита // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 6. – С. 17–27.
4. Кульков А.А. Показатели развития жилищного строительства в Российской Федерации // Российское предпринимательство. – 2013. – № 23 (245). – С. 169–175. – http://www.creativeconomy.ru/articles/30868/.
5. Левин Ю.А. Вопросы государственно-частного партнерства на рынке аренды жилья // Финансы. – 2012. – № 5. – С. 20–22.
6. Матвеева Е.С. Предпосылки создания сегмента арендного жилья в Российской Федерации // Российское предпринимательство. – 2012. – № 5 (203). – С. 143–147. – http://www.creativeconomy.ru/articles/21395/.
7. Прокофьев К.Ю.Рынок недвижимости: понятие, анализ (на примере рынка городской жилой недвижимости) // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 3. – С. 43–55.
8. Туишев Ш.М., Низамова А.Ш. Инвестирование по законам шариата как пример финансирования инноваций в инвестиционно-строительном комплексе Республики Татарстан // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. – 2011. – № 4. – С. 324–329.

дного жилья
й экономике

9. Чугунова Ю.В. Увеличение экономического потенциала закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости в Республике Татарстан // Российское предпринимательство. – 2013. – № 24 (246). –С. 190–197. –http://www.creativeconomy.ru/articles/31020/.

pn

Ilnur F. Gareev
Candidate of Science, Economics, Associate professor at the Chair of Expert Evaluation and Property Management,
Kazan State University of Architecture and Engineering

Naila M. Zaripova
Student of the Faculty of Economics, Specialization in "Expert Evaluation and Property Management",
Kazan State University of Architecture and Engineering

Problems of development of the rental market in the domestic economy

Abstract

In modern conditions, the issues of development of the rental market are coming to the fore of the regional housing policy. Consideration of the key problems and finding the ways of development of the rental housing fund receive more proposals. This article provides proposals for development of the rental market.

Keywords: rental housing, profitable housing, affordable housing, housing construction